

セグメント別事業戦略

国内エネルギー事業

目指す姿

国内エネルギー事業では、お客さまへ、安全・安心で安定したエネルギーを変わず供給し続けることを最優先としつつ、これまで培ってきたステークホルダーの皆さまとの信頼関係を活かし、多様なサービスの創出による皆さまの快適な暮らしとビジネスの発展への貢献を通じ、Daigasグループの持続的な成長を目指します。

加えて、カーボンニュートラル(以下、CN)の推進と天然ガスの利活用を通じて、お客さまが手続きの煩わしさを伴うことなく、シームレスにCN社会に移行することを目指します。

事業環境認識

強み

- 調達・製造・供給・販売までのエネルギーバリューチェーンの保有
- 安定供給のための高い技術力・ノウハウ
- 低炭素化に資する都市ガス・天然ガス火力発電や、脱炭素化に資する再エネ・e-メタンなどの、技術・ノウハウの保有
- 安定した顧客基盤と長年の信頼関係

機会

- トランジション期における低炭素エネルギーへの転換需要
- 再エネ需要の拡大および系統安定化ニーズの高まり
- DXや生成AIの進展に伴うエネルギー需要増

課題

- 安定的・経済的な原燃料調達
- 競争力のある電源の確保および再エネ普及拡大
- 安定供給と保安の継続確保

リスク

- 災害等による調達、ガス製造、発電、供給に関するトラブル
- 気候変動、CN潮流の加速による市場環境の急激な変化
- 他事業者との競合激化

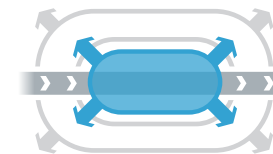
2025年度
実績

売上高 **16,434**億円
セグメント利益* **719**億円

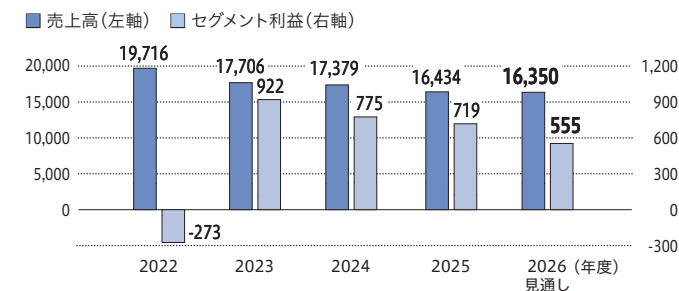
2026年度
計画

売上高 **16,350**億円
セグメント利益* **555**億円

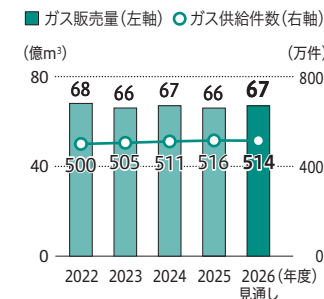
※営業利益+持分法による投資損益



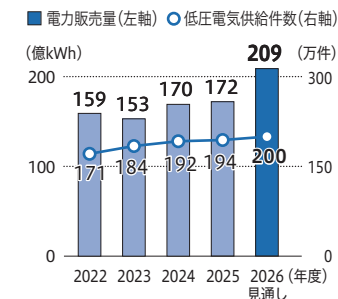
売上高 (億円) セグメント利益 (億円)



国内ガス販売量・供給件数



国内電力販売量・低圧電気供給件数



INPUT

- セグメント資産額 **17,123**億円
- セグメント成長投資額 **516**億円
- 品質向上投資 **798**億円
- 安定供給のための高い技術力・ノウハウ
- 安定した顧客基盤と長年の信頼関係

OUTPUT

- 売上高 **16,434**億円
- セグメント利益 **719**億円
- 重大事故・自社起因の重大供給支障件数 **ゼロ**
- お客さまアカウント数 **1,089**万件

OUTCOME

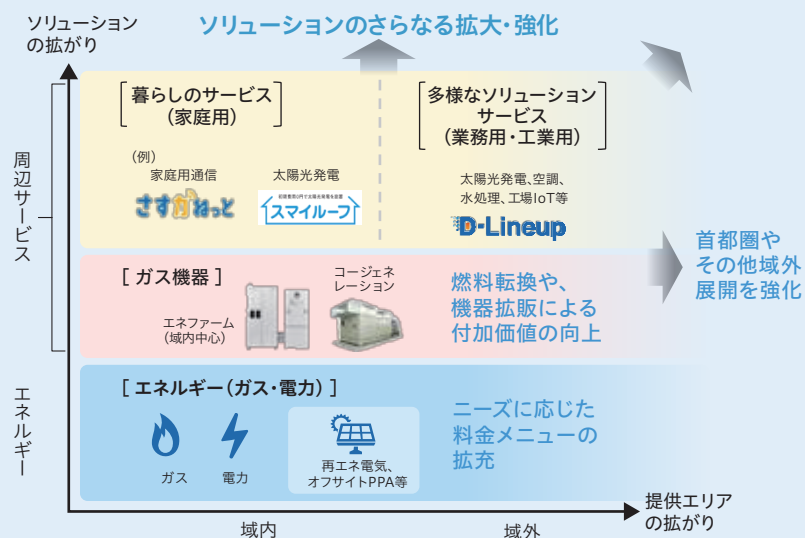
- 安全・安心で安定したエネルギー供給
- CN社会への貢献
- ステークホルダーとの多様なソリューションの共創

小売・卸販売

市場環境 第7次エネルギー基本計画において、天然ガスは引き続き、安定供給と脱炭素化へ向けたトランジション期における重要なエネルギー源と位置づけられています。市場の全面自由化以降の競争が続くなか、家庭用では、既存顧客の切り替えは鈍化傾向であるものの、引っ越し等、転宅時の獲得競争は継続しています。業務用・工業用では、顧客の課題が多様化しており、低・脱炭素化に向けた燃料転換や省エネ、省力化、初期投資コストの抑制へのニーズが高まっています。

主な取り組み 強固な営業基盤と幅広い商材を活かしたクロスセル、全国展開

多様なソリューションの提供とエリアの拡大により、リテンション強化とお客さま数の増加を図っています。家庭用では、ガス・電気の供給に加え、初期費用ゼロの太陽光発電「スマイルーフ」やインターネットサービス「さすがねっと」など、暮らしの総合サービスを全国へ拡大しています。業務用・工業用では、石油・石炭からの大規模な燃料転換提案を中心に据えつつ、太陽光発電、水処理、工場IoTを提供する「D-Lineup」を拡充し、トランジション期の需要を捉えつつ、お客さまの企業価値向上に貢献しています。



■ 近畿の家庭用販売量に占める新規参入事業者のシェア(ガス)

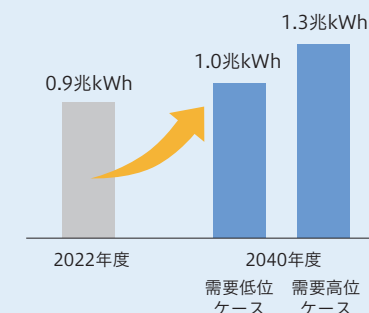


出典: ガス取引報をもとに作成

発電・電力トレーディング

市場環境 生成AIの普及に伴うデータセンターの増設や、産業界の脱炭素化に向けた電化の進展などを背景に、中長期的な需要の増加が見込まれています。一方で、極端な気象条件の頻発や、天候に発電量が左右される再生可能エネルギーの導入拡大などにより、電力需給の変動リスクも高まっています。こうした背景から、確実に発電できる供給力や、必要な時に出力を増減できる調整力を持った電源の価値が相対的に高まっています。

■ 2040年度における国内電力需要の見通し



出典: 資源エネルギー庁 第7次エネルギー基本計画の関連資料「2040年度におけるエネルギー需給の見通し」をもとに作成

主な取り組み 自社発電所の新設による電源ポートフォリオの増強と競争力の向上

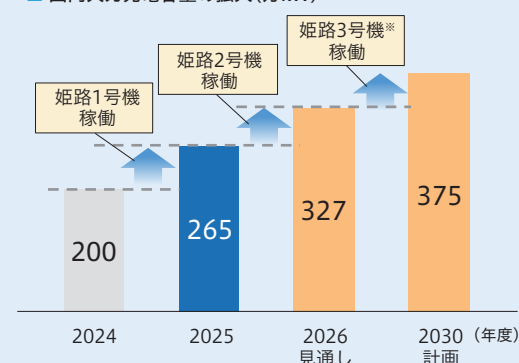
2026年から姫路天然ガス発電所が順次運転を開始し、国内の火力発電容量は従来の約200万kWから約320万kWに大幅に拡大する見込みです。LNG取引の最適化ノウハウと柔軟なガス火力発電の調整力を組み合わせるとともに、再エネ電源や相対調達・市場調達などを活用し、コスト競争力・環境性・安定性に優れたポートフォリオを追求していきます。

さらに、再エネ導入の加速に伴い重要性が増す蓄電池の活用にも積極的に取り組みます。電力系統の安定化への貢献と、需給変化に対する電源運用の柔軟性向上を図り、2030年度までに出力換算100万kWの運用規模を目指して、着実に事業を拡大していきます。



姫路天然ガス発電所

■ 国内火力発電容量の拡大(万kW)

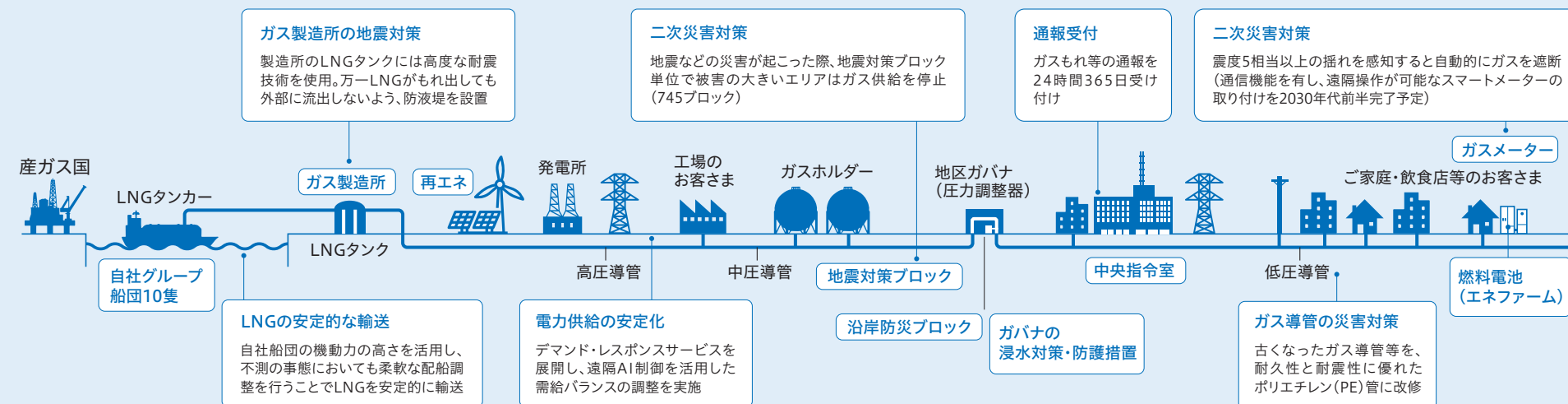


※3号機は長期脱炭素電源オークションの電源

エネルギーサプライチェーンにおけるレジリエンス向上の取り組み

当社グループは、エネルギーサプライチェーンにおけるレジリエンス向上を目指し、トレーディング・輸送ノウハウ活用とバリューチェーン間連携により、安定調達を実現するとともに、調達・販売の最適化に取り組んでいます。また、技術開発等による保安・安定供給の高度化や従業員の安全意識向上を図るなど、災害対策への取り組みを進めています。

エネルギーの製造から消費までの各プロセスにおいて、様々な対策や技術開発等による保安・安定供給の高度化を図っています。また従業員に対しては、定期的な研修を実施し、安全意識の向上を図っています。



調達 — トレーディング

提供: Freeport LNG Development L.P.



製造 発電



供給 送電※



開発・販売 開発・販売

※電気の供給は関西電力送配電(株)などの送配電網を利用

LNG調達先の多様化

トランジション期に重要な役割を担う天然ガスについて、当社グループは安定調達・開発・供給に取り組んでいます。LNG調達は長期契約を基本としつつ、調達エリアを多様化させることで、地政学リスクや突発的な事故による影響を緩和し、より柔軟で安定した調達体制を構築しています。

船舶向けLNG燃料供給事業の開始

船舶燃料には主に重油が使用されており、国際海事機関(IMO)は、2050年頃までにGHG排出量ゼロを目標に設定しています。2026年4月から大阪湾・瀬戸内エリアにおいて、Ship to Ship方式※1による船舶向けLNG燃料供給事業を開始しました。これにより、すでに開始しているTruck to Ship方式※2、Shore to Ship方式※3と合わせて、主要な3方式全てのLNG燃料供給が可能となり、安定かつ柔軟なLNG燃料供給に貢献します。また将来的に船舶燃料として供給するLNGをe-メタンに置き換えることで、船舶燃料の脱炭素化を目指します。

※1 岸壁に係留中もしくは錨地に停泊中のLNG燃料船に対して、パンカリング船が接舷してLNGを供給する方式

※2 岸壁に係留中のLNG燃料船に対して、岸壁に駐車したLNGタンクローリーからLNGを供給する方式

※3 岸壁・棧橋に係留中のLNG燃料船に対して、陸上LNGターミナルなどからLNGを供給する方式

強靱なガス導管ネットワークの構築

供給安定性の向上に向けて、兵庫県と京都府を結ぶ全長約49kmの高圧幹線「尼崎-久御山ライン」の建設を進めており、現在、2028年9月の完成に向け、地下トンネルの掘削工事および配管工事が順調に進行しています。平時はもちろん、万が一の災害時にも揺るがない強靱なインフラを構築し、関西エリアの安心・安全な社会の実現に貢献していきます。